

Determinantes do Reconhecimento das Perdas por *Impairment* do *Goodwill*

ROBERTO CARLOS KLANN

Doutor em Ciências Contábeis e Administração

CAROLINE SULZBACH PLETSCH

Mestranda em Ciências Contábeis

MARA VOGT

Mestranda em Ciências Contábeis

VANIA REGINA MORÁS

Mestranda em Ciências Contábeis

Resumo

Este estudo teve por objetivo verificar os determinantes do reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*. Para tal, foi realizada uma pesquisa descritiva, documental e quantitativa. A amostra compreendeu 43 empresas listadas na BM&FBOVESPA que divulgaram perdas por *impairment* do *goodwill* no período de 2009 a 2013. Para o tratamento e análise dos dados, foi utilizada a regressão de dados em painel do tipo POLS, por meio do software STATA®. Os resultados demonstraram que os fatores Unidade Geradora de Caixa (UGC) e o *turnover* (TURN) possuem influência positiva no reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*. Assim, quanto maior o número de unidades geradoras de caixa e maior o volume de negócios, maiores serão as perdas por *impairment* do *goodwill*. A alavancagem financeira (ALAV) e a mudança de gestão (MGEST) não apresentaram significância em relação ao reconhecimento de tais perdas, as quais poderiam atuar como incentivo ao gerenciamento de resultados. Conclui-se, de modo geral, que diferentemente de estudos internacionais, as perdas por *impairment* do *goodwill* reconhecidas nas empresas analisadas não foram determinadas por fatores específicos, não sendo possível estabelecer motivações particulares que levaram essas empresas a reconhecer tais perdas.

Palavras chave: Determinantes; *Impairment*; *Goodwill*.

1 INTRODUÇÃO

A imparidade do *goodwill* é conhecida como a diferença resultante do valor contábil do ágio e do seu valor justo. Lander e Reinstein (2003) destacam que se o valor da contabilização do *goodwill* exceder ao seu valor justo estimado significa que o *goodwill* está desvalorizado e, nesse caso, uma perda por *impairment* deverá ser reconhecida. A valoração do valor recuperável deste ágio não é algo simples de ser estimado. Exige um profundo conhecimento sobre os métodos de avaliação dos ativos tangíveis e intangíveis (Seetharaman, Sreenivasan, Sudha & Yee, 2006). Li, Shroff, Venkataraman e Zhang (2011) destacam que há subjetividade ao estimar a perda por *impairment* com base em valores justos, o que pode reduzir a qualidade das informações contábeis.

Dessa forma, a gestão da empresa pode se utilizar desta informação para subestimar, ou até mesmo, não reconhecer o prejuízo existente (Abughazaleh, Al-Hares & Roberts, 2011). A perda por *impairment*, por influenciar no resultado final da empresa, pode apresentar-se como favorável ao gerenciamento de resultados, pelo fato de envolver estimativas, as quais podem sofrer algum tipo de alteração para o alcance dos resultados desejados pela empresa (Amaro, Bachmann & Fonseca, 2013).

Neste contexto, pesquisas vêm sendo realizadas com o objetivo de estudar o reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill* por parte das empresas. Em âmbito nacional, os estudos de Souza, Borba e Zandonai (2011) e Albani e Almeida (2012) verificaram se empresas brasileiras atendem às normas de divulgação do CPC 01, que trata da redução ao valor recuperável dos ativos. Machado, Cruz, Takamatsu e Lima (2013) analisaram o nível de evidenciação das empresas referente às perdas ou reversões por *impairment*.

Em âmbito internacional, destacam-se os estudos de Francis, Hanna e Vincent (1996), Hayn e Hughes (2006), Zang (2008), Duh, Lee e Lin (2009), Petersen e Plenborg (2010) e Abughazaleh et al. (2011). Francis et al. (1996) estudaram as causas de imparidade de ativos. O estudo de Hayn e Hughes (2006) analisou as evidências do *impairment* do *goodwill* em demonstrações financeiras. Zang (2008) verificou como os gestores determinam o *impairment* do *goodwill*. Duh et al. (2009) examinaram se a reversão de perda por *impairment* de ativos é uma oportunidade para o gerenciamento de resultados. O estudo de Petersen e Plenborg (2010) analisou a forma com que as empresas implementam o teste de *impairment*, enquanto Abughazaleh et al. (2011) analisaram as práticas para determinar o *impairment* do *goodwill*.

Dessa forma, notou-se uma lacuna de pesquisa a partir desses estudos, relacionada aos determinantes do reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*, cuja abordagem ainda é pouco observada na literatura, principalmente na literatura brasileira. Além disso, os estudos desenvolvidos apresentaram resultados contraditórios, percebendo-se assim, a escassez de evidências ou de alinhamento de resultados. Diante do exposto, esta pesquisa visa responder à seguinte questão: quais os determinantes do reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*? No intuito de responder a esta questão, o objetivo do estudo consiste em verificar os determinantes do reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*.

O estudo justifica-se por utilizar um conjunto de variáveis identificadas com base na revisão da literatura, as quais diferem dos demais estudos já realizados. Diante disso, há a possibilidade de contribuir com o estado da arte em relação à temática, fornecendo subsídios sobre fatores que podem ajudar a explicar o reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill* em empresas brasileiras. Além disso, como as perdas por *impairment* influenciam no

resultado da empresa, pode-se considerar como oportuno este estudo para a área de pesquisa relacionada ao gerenciamento de resultados (Martinez, 2006; Amaro et al., 2013).

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Para fundamentar o presente estudo, o referencial teórico contempla uma abordagem das perdas por *impairment* do *goodwill*, em que foram incluídos os estudos correlatos que tratam desse assunto, tanto em âmbito nacional, quanto internacional. Além disso, apresentam-se as hipóteses da pesquisa, as quais foram divididas em: (i) fatores determinantes das perdas por *impairment* do *goodwill*; e (ii) incentivos ao reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill* para fins de gerenciamento de resultados.

2.1 Perdas por *Impairment* do *Goodwill*

A perda por *impairment*, de acordo com o CPC 01, é o montante no qual o valor contábil do ativo ou da unidade geradora de caixa excede ao seu valor recuperável. O valor recuperável é o maior valor entre o valor justo líquido de despesa com venda e o valor em uso. Souza et al. (2011) acrescentam que se o valor recuperável for menor que o valor contábil do ativo, o valor da perda a ser reconhecida será a diferença entre esses dois valores. Em contrapartida, se o valor recuperável for maior que o valor contábil, não haverá perda. Dessa forma, conforme o CPC 01, fica assegurado que os ativos não estejam registrados na contabilidade por um montante maior ao valor que possa ser recuperado por meio da venda ou uso.

O ágio por expectativa de rentabilidade futura, conhecido por *goodwill*, é um ativo que representa os benefícios econômicos futuros que resultam de outros ativos que são adquiridos em combinação de negócios, não identificados individualmente e reconhecidos separadamente (CPC 15).

O *goodwill*, conforme as novas práticas contábeis, não deve ser mais amortizado e sim, ter seu valor testado por meio do *impairment* (Iudícibus, Martins, Gelbcke & Santos, 2010). Conforme o Pronunciamento Técnico CPC 01, o *goodwill* deve pelo menos uma vez por ano, ser testado com relação à redução ao valor recuperável. Independentemente de existir a indicação de redução ao valor recuperável, a entidade deve anualmente testar o *goodwill* em combinação de negócios. Para tanto, de acordo com o CPC 15, o adquirente deverá mensurar o *goodwill* por meio do valor reconhecido na data da aquisição, menos a perda acumulada por redução ao valor recuperável.

Os gestores devem registrar a perda por *impairment* do ágio se detectarem que o valor recuperável da unidade geradora de caixa está abaixo do valor contábil. Porém, alguns gestores podem exagerar, subestimar ou então não reconhecer o prejuízo existente (Abughazaleh et al., 2011). A subjetividade referente a estimar a perda por *impairment*, com valores justos que não são verificáveis, pode reduzir o conteúdo das informações sobre essa perda. Essa perda por imparidade deve ser determinada por meio da utilização de uma abordagem do valor justo e os preços cotados no mercado acabam por fornecer melhor evidência deste valor. Na ausência de cotação de mercado, este pode ser estimado usando o valor presente ou outras técnicas de avaliação. Desse modo, a estimativa do valor justo, para grande parte das empresas, é baseada nas projeções do fluxo de caixa da Unidade Geradora de Caixa (UGC). Além disso, essa perda por imparidade geralmente tem como base em estimativas futuras de lucros da empresa (Li et al., 2011).

De acordo com Zang (2008), a administração possui flexibilidade em determinar a escrituração do *goodwill*, pois as normas permitem certo grau de julgamento por parte dos gestores, quanto à mensuração e evidenciação. Como exemplo desse julgamento, pode-se

citar a alocação do ágio às unidades reportadas. Se os gestores querem demonstrar pouco ou nenhum prejuízo, estes podem alocar o ágio para unidades onde um valor justo implícito do ágio é suficientemente alto para passar no teste de recuperabilidade.

Francis et al. (1996) estudaram as causas de imparidade de ativos. Os resultados demonstraram que as variáveis *book-to-market* e retorno sobre o ativo foram significativas para explicar a imparidade de ativos. Constataram também que a magnitude do *impairment* também é influenciada pela mudança na gestão.

No estudo de Hayn e Hughes (2006) foi analisado o *impairment* do *goodwill* em empresas adquiridas. Constataram que há poucas evidências deste nas demonstrações financeiras. Isso indica que essas demonstrações financeiras não permitem aos usuários avaliar a adequação em relação ao *impairment* do *goodwill*. Nesse sentido, o não reconhecimento desse *impairment* poderá resultar em saldos incorretos.

Zang (2008) analisou como os gestores determinam o *impairment* do *goodwill* e verificou que as empresas que passaram por uma recente mudança de gestão evidenciaram maior valor do *impairment*, enquanto que menores perdas por *impairment* foram evidenciadas nas empresas mais alavancadas.

Duh et al. (2009) examinaram em empresas listadas na Bolsa de Valores de Taiwan, se a reversão de uma perda por *impairment* é uma oportunidade para o gerenciamento de resultados. Verificaram que empresas que reconhecem mais perdas por *impairment* são mais propensas à reversão desta perda, em decorrência de evitar queda nos lucros.

Petersen e Plenborg (2010) analisaram a maneira como empresas implementam testes de *impairment* e os fatores que podem explicar por que algumas empresas não estão totalmente de acordo com a norma. Para a consecução da pesquisa, foram aplicados questionários em empresas listadas na Bolsa de Valores de Copenhague. A amostra do estudo correspondeu a 58 questionários respondidos. Os resultados demonstraram que ainda há incoerências na aplicação da norma que trata da Redução ao Valor Recuperável de Ativos, tanto na forma que definem uma unidade geradora de caixa, quanto na estimativa do valor recuperável.

No Brasil, Souza et al. (2011) verificaram nas empresas listadas no Índice Ibovespa que reconheceram perda no valor recuperável de ativos no período de 2008, se estas seguiram as normas de divulgação contidas no CPC 01 – Redução ao Valor Recuperável de Ativos. Constataram que das empresas analisadas, nenhuma divulgou de forma completa todas as exigências do CPC 01. As informações mais divulgadas foram o valor da perda e a forma de mensuração do valor recuperável.

Albani e Almeida (2012) investigaram em empresas do Novo Mercado da BM&FBOVESPA, no ano de 2010, o atendimento das exigências do CPC 01. De 125 empresas, 106 divulgaram a realização do teste de *impairment* e dessas, poucas empresas atenderam as exigências mínimas de divulgação.

No estudo de Machado et al. (2013), os autores verificaram se empresas que reconhecem perdas ou reversões por *impairment* apresentaram níveis diferentes de evidenciação em relação às companhias que não apresentaram. A amostra correspondeu às empresas brasileiras, listadas no Novo Mercado, no período de 2009. Constataram que as empresas que reconhecem perdas ou reversões por *impairment* apresentaram nível superior de evidenciação.

2.2 Fatores Determinantes das perdas por *impairment* do *goodwill*

A variável *Book to Market* (BM) corresponde ao retorno das ações (Zang, 2008), o que indica o crescimento da empresa (Jarva, 2009). Empresas com BM mais elevados tendem a

ter maior número de ativos depreciados (Francis et al., 1996), em decorrência do seu crescimento. Dessa forma, as organizações com maior BM são aquelas que apresentam maiores perdas por *impairment* de *goodwill* (Zang, 2008). Abughazaleh et al. (2011) verificaram que a variável *Book to Market* foi correlacionada de forma significativa com a imparidade do *goodwill*. Diante disso, a partir desses estudos é apresentada a primeira hipótese desta pesquisa:

H₁: Há uma relação significativa e positiva entre o *Book to Market* e o reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*.

A Unidade Geradora de Caixa (UGC) pode ter um impacto sobre a probabilidade de uma perda por *impairment*. Empresas com mais de uma UGC devem realizar mais testes de imparidade (Schneider, 2001). Empresas com diversas unidades geradoras de caixa podem aumentar a perda por *impairment* do *goodwill*, alocando a maior parte do ágio para unidades que tenham valores recuperáveis menores do que seus valores contábeis. Em contrapartida, esta variável pode ser utilizada para diminuir ou evitar a perda por *impairment* nos ágios, alocando dessa forma, a maior parte do ágio para as unidades geradoras de caixa que tenham valores recuperáveis maiores do que seus valores contábeis, diminuindo a probabilidade de perdas por *impairment* do *goodwill* (Abughazaleh et al., 2011). Como os estudos anteriores apresentam resultados contraditórios quanto à influência da UGC no reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*, apresenta-se a segunda hipótese do estudo, mas sem predizer o sinal esperado da relação.

H₂: Há uma relação significativa entre a quantidade de Unidades Geradoras de Caixa e o reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*.

A variável *turnover* (TURN) corresponde ao volume de negócios e representa uma medida bruta de desempenho da empresa, a qual é medida pela variação das receitas totais das empresas (Abughazaleh et al., 2011). No estudo de Abughazaleh et al. (2011), a variável *turnover* apresentou sinal negativo com o *impairment* do *goodwill*. Dessa forma, espera-se que quanto maiores forem as receitas, maiores serão os fluxos de caixa para cálculo do valor em uso do *impairment* do *goodwill*, o que influencia no não reconhecimento das perdas por *impairment*. Diante do exposto, apresenta-se a terceira hipótese desta pesquisa:

H₃: Há uma relação significativa e negativa entre o *turnover* e o reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*.

Já a variável variação do fluxo de caixa operacional (Δ FCO) busca atributos de desempenho que estão relacionados com o dinheiro (Riedl, 2004). Espera-se que a variação do fluxo de caixa seja o fator principal para determinar o valor das perdas por *impairment* do *goodwill*, desde que as estimativas do valor em uso sejam altamente dependentes de projeções de fluxo de caixa. Além disso, gerando fluxos de caixa inferiores, tem-se o aumento da probabilidade do *impairment* (Abughazaleh et al., 2011). Abughazaleh et al. (2011) verificaram que a variável fluxo de caixa apresentou-se significativamente relacionada com o *impairment* do *goodwill*. Dessa forma tem-se a quarta hipótese do estudo:

H₄: Há uma relação significativa e negativa entre a variação do fluxo de caixa operacional (Δ FCO) e o reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*.

O valor do *goodwill* (GOODW) demonstra que uma empresa com maior quantidade de ativos pode reportar mais perdas por *impairment* de *goodwill*, pelo fato de que a quantidade dos ativos expostos aos testes é maior. O *goodwill* é um ativo único, que não está associado diretamente com direitos específicos identificáveis, sendo que não é separável da organização como um todo (Zang, 2008). Em seu estudo, Abughazaleh et al. (2011) encontraram significância da variável *goodwill* em relação à imparidade do *goodwill*. Diante deste contexto apresentado, elaborou-se a quinta hipótese da pesquisa:

H₅: Há uma relação significativa e positiva entre o valor do *goodwill* e o reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*.

A variação do ROA indica a rentabilidade sobre o ativo, dessa forma, de acordo com Zang (2008), empresas com maior variação do ROA estão sujeitas a perdas por *impairment* do *goodwill* menores. Francis et al. (1996) preveem que a variação do ROA é negativamente relacionada com as perdas por *impairment*. Para Rield (2004) e Abughazaleh et al. (2011), empresas com menor variação do ROA tendem a ter maior quantidade de perdas por *impairment* de ativos.

No estudo de Abughazaleh et al. (2011), a variável Retorno sobre os Ativos (ROA) apresentou-se relacionada com o *impairment* do *goodwill* de forma negativa. No estudo de Hayn e Hughes (2006), a variável variação do ROA foi significativa. Assim, estabeleceu-se a sexta hipótese da pesquisa:

H₆: Há uma relação significativa e negativa entre a variação do ROA e o reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*.

2.3 Incentivos ao reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill* para fins de gerenciamento de resultados

Com base no estudo de Zang (2008), utilizaram-se as variáveis alavancagem (ALAV) e mudança de gestão (MGEST) para avaliar possíveis incentivos ao gerenciamento de resultados no reconhecimento das perdas por *impairment*.

Empresas que possuem restrições são mais propensas a subestimar a perda por *impairment* do *goodwill*. Nesse sentido, empresas com maior alavancagem podem ser mais relutantes na evidenciação de perdas por *impairment* do *goodwill*, pois são limitadas por cláusulas restritivas, os chamados *covenants* contratuais (Zang, 2008; Abughazaleh et al., 2011).

De acordo com Zang (2008), valores elevados de perdas por *impairment* do *goodwill* terão um impacto negativo na estrutura financeira da empresa, diminuindo seu patrimônio líquido.

No estudo de Zang (2008), os resultados demonstraram que as perdas por *impairment* do *goodwill* são menores quando a empresa é altamente alavancada. Dessa forma, tem-se a sétima hipótese do estudo:

H₇: Há uma relação significativa e negativa entre a alavancagem financeira e o reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*.

Empresas que sofreram mudanças de gestores têm a tendência de evidenciar maiores perdas por *impairment* do *goodwill* para reduzir as perdas futuras. Uma nova gestão pode reconhecer maiores perdas por *impairment* do *goodwill* atribuindo sua causa às más decisões de seus antecessores (Zang, 2008). Em seu estudo, Zang (2008) evidenciou que as perdas por *impairment* são maiores quando há uma recente mudança na gestão. Em contrapartida, para Francis et al. (1996), a mudança de gestão pode estar relacionada a baixas perdas por *impairment*, para que se tenham melhores valores de ativos.

Como os estudos anteriores são contraditórios quanto à influência da mudança de gestão no reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill* como prática de gerenciamento de resultados, estabeleceu-se a oitava hipótese da pesquisa, mas sem determinar o sinal esperado da relação:

H₈: Há uma relação significativa entre a mudança de gestão e o reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill* como incentivo ao gerenciamento de resultados.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O presente estudo caracteriza-se como descritivo, pois descreve os determinantes do reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*. No que se refere aos procedimentos, trata-se de uma pesquisa documental, em que foram coletadas informações em bases de dados e em notas explicativas. Já quanto à abordagem do problema, identifica-se como pesquisa quantitativa, pois são utilizados métodos estatísticos para o tratamento e análise dos dados, os quais são aplicados a um conjunto elevado de observações.

3.1 População e Amostra

A população do estudo compreendeu as empresas listadas na Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros de São Paulo (BM&FBOVESPA). A amostra é composta pelas empresas que apresentaram valor contabilizado na conta perda por *impairment* do *goodwill* e que dispunham de todas as informações necessárias para a consecução deste estudo. Dessa forma, a amostra final totalizou 43 empresas, apresentadas na Tabela 1.

Tabela 1 – Empresas da Amostra

1- AGconcessoes	15- Helbor	29- RaiaDrogasil
2- All Amer Lat	16- Inepar	30- Rodobensimob
3- Bematech	17- Kroton	31- Santos Bras
4- Btgp Banco	18- Laep	32- Sid Nacional
5- CCR AS	19- Lopes Brasil	33- Tecnisa
6- Celesc	20- Magaz Luiza	34- Telef Brasil
7- Cemig	21- Metal Leve	35- Tempo Part
8- Cia Hering	22- Metalfrio	36- Totvs
9- Cielo	23- MMX Miner	37- Trisul
10- CPFL Energia	24- Neoenergia	38- Triunfo Part
11- Cyrela Realt	25- P.AcucarOCbd	39- Ultrapar
12- Ecorodovias	26- Panamericano	40- Unipar
13- Gerdau	27- Parana	41- Usiminas
14- Grendene	28- PDG Realt	42- Vale
-	-	43- Viavarejo

Fonte: Dados da pesquisa.

3.2 Coleta e Análise dos Dados

A coleta de dados ocorreu por meio da utilização da base de dados Economática® e Thomson One Banker®. Na Economática buscaram-se as informações necessárias para o cálculo das variáveis *Book to Market* (BM), *turnover* (TURN), variação do fluxo de caixa operacional (Δ FCO), variação da rentabilidade sobre o ativo (Δ ROA), valor do *Goodwill* (GOODW) e alavancagem financeira (ALAV).

Utilizou-se a base de dados Thomson One Banker para obter o valor da variável dependente perda por *impairment* do *goodwill* (IMPGOODW). Além disso, a variável unidade geradora de caixa (UGC) foi verificada nas notas explicativas e a mudança de gestão (MGEST) nos formulários de referência das empresas da amostra. Os dados foram coletados dos períodos de 2009 a 2013. Por meio da Tabela 2 apresentam-se as variáveis do estudo.

Tabela 2- Variáveis do estudo

Variáveis		Descrição	Fórmula	Coleta	Autores
Variável Dependente					
IMPGOODW		Perda por <i>impairment</i> do <i>goodwill</i>	Valor registrado na conta <i>impairment do goodwill</i> /Ativo Total _{t-1}	Thomson®	Abughazaleh et al. (2011)
Variáveis Independentes					
Gerenciamento de Resultados	ALAV	Alavancagem	$\frac{\text{Exigível total}}{\text{Ativo Total}}$	Economática®	Zang (2008); Ferreira (2005); Assaf Neto (2012)
	MGEST	Mudança de Gestão	Variável <i>Dummy</i> : 1 se teve mudança do diretor presidente/superintendente no ano e 0 caso contrário.	BM&FBovespa – Formulário de Referência – Item 12.6/8	Francis et al. (1996); Zang (2008); Riedl (2004)
Fatores Determinantes	BM	<i>Book to Market</i>	$(\text{PL contábil} - \text{perda imp.}) / \text{Valor de Mercado.}$	Economática®	Abughazaleh et al. (2011)
	UGC	Unidade geradora de caixa	Variável <i>Dummy</i> : 1 para uma ou mais unidades geradoras de caixa e 0 caso não possua.	BM&FBovespa - Demonstrações Financeiras - Notas Explicativas	Abughazaleh et al. (2011)
	TURN	<i>Turnover</i> (volume de negócios) t-1 para t	$(\text{Rec}_t / \text{AT}_t) / (\text{Rec}_{t-1} / \text{AT}_{t-1}) - 1$ Rec = Receita Total AT = Ativo Total	Economática®	Abughazaleh et al. (2011)
	Δ FCO	Variação do fluxo de caixa operacional	$(\text{FCO}_t / \text{AT}_t) / (\text{FCO}_{t-1} / \text{AT}_{t-1}) - 1$ FCO = Fluxo de Caixa Operacional AT = Ativo Total	Economática®	Abughazaleh et al. (2011)
	Δ ROA	Variação da Rentabilidade sobre o ativo total	Lucro antes dos impostos / Ativo Total (variação do retorno sobre ativos no período de 5 anos)	Economática®	Francis et al. (1996); Zang (2008); Riedl (2004)
	GOODW	Valor do <i>Goodwill</i>	<i>Goodwill</i> /AT _{t-1}	Economática®	Abughazaleh et al. (2011); Zang (2008)

Fonte: Dados da pesquisa.

Após, demonstradas as variáveis utilizadas no estudo, apresenta-se o modelo, o qual foi adaptado do estudo de Abughazaleh et al. (2011). O cálculo da variação do ROA foi realizado

com base no estudo de Francis et al. (1996). Além disso, foram incluídas duas novas variáveis, Alavancagem Financeira (ALAV), de acordo com estudo de Zang (2008), e a Mudança de Gestão (MGEST), conforme os estudos de Francis et al. (1996), Riedl (2004) e Zang (2008). Dessa forma, a alavancagem financeira e mudança de gestão, relacionadas ao reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*, são consideradas incentivos para o gerenciamento de resultados.

$$\text{IMPGOODW} = \text{ALAV} + \text{MGEST} + \text{BM} + \text{UGC} + \text{TURN} + \Delta\text{FCO} + \Delta\text{ROA} + \text{GOODW}$$

Após a coleta, para o tratamento e análise dos dados foi utilizada a regressão de dados em painel do tipo POLS, por meio do *software* STATA®.

4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta seção apresenta-se a descrição e análise dos resultados, em que foram analisados os fatores determinantes para o reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill* e as variáveis de incentivo ao gerenciamento de resultados nas perdas por *impairment* do *goodwill*, cuja estatística descritiva é apresentada na Tabela 3.

Tabela 3 - Estatística Descritiva

Variáveis	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
IMPGOOD	0,0000	0,1327	0,0022	0,0105
MGEST	0,0000	1,0000	0,4600	0,5000
ALAV	-33,6200	78,8300	2,5927	7,1575
BM	-0,2226	20,2776	0,6968	1,4991
UGC	0,0000	1,0000	0,2100	0,4080
TURN	-0,9504	8,2246	0,0367	0,6276
ΔFCO	-0,9973	19,1901	0,4292	1,8174
ΔROA	-9,8242	58,4160	0,2039	4,2696
GOODW	0,0000	0,5121	0,0130	0,0634

Fonte: Dados da pesquisa.

De acordo com a Tabela 3, observa-se que as empresas da amostra apresentaram nas variáveis IMPGOOD, UGC, GOODW e MGEST valor mínimo igual a zero em algum dos anos analisados, o que indica que pelo menos uma empresa no período analisado não divulgou valores de *impairment* de *goodwill* (IMPGOOD) e *goodwill* (GOODW), não apresentou unidade geradora de caixa (UGC) e não teve mudança de gestão (MGEST). Já as demais variáveis demonstraram valores mínimos abaixo de zero.

As variáveis alavancagem (ALAV) e variação do ROA (ΔROA) apresentaram valores dispersos em relação a sua média, ou seja, os valores estão distantes da média, o que pode ser percebido com o desvio padrão de 7,1575 e 4,2696 respectivamente. As demais variáveis (IMPGOOD, MGEST, BM, UGC, TURN, ΔFCO e GOODW) apresentaram desvio padrão com valores próximos da média, sem dispersão elevada.

Depois de realizada a análise descritiva foram efetuados testes para verificar a normalidade, multicolinearidade, heteroscedasticidade e variância dos resíduos. Para verificar a normalidade dos dados, foi aplicado o teste *Kolmogorov-Smirnov* (KS), o qual demonstrou que os dados são normais. O teste VIF foi aplicado para verificar a multicolinearidade dos dados, sendo que em todas as variáveis obteve-se valor próximo a 1. Conforme Fávero, Belfiore, Silva e Chan (2009), os valores resultantes desse teste devem ser menores que 5. Dessa forma, o modelo não apresentou problemas de multicolinearidade.

Foi aplicada a correção de *White* para tratar da heteroscedasticidade dos dados. Aplicou-se o teste de Chow com o intuito de verificar se o intercepto é igual para todas as *cross-sections* (POLS) ou se os interceptos são diferentes (efeitos fixos). Em seguida foi aplicado o teste LM de *Breusch-Pagan* para verificar a adequação entre o modelo POLS e o modelo de efeitos aleatórios. Após, aplicou-se o teste de Hausman para verificar se a correção dos erros é adequada (efeitos aleatórios) ou não (efeitos fixos) (Fávero et al., 2009). Diante disso, os testes indicaram a utilização do modelo POLS. Apresentam-se na Tabela 4 os resultados do modelo POLS.

Tabela 4 – Resultados da regressão de dados em painel - modelo POLS

Variáveis	Coefficientes	P Value
BM	-0,0003	0,411
UGC	0,0040	0,020*
TURN	0,0053	0,000**
Δ ROA	-0,0000	0,596
Δ FCO	-0,0004	0,296
GOODW	0,0030	0,781
MGEST	0,0008	0,554
ALAV	-0,0001	0,223
R ²	0,1319	-
R ² Ajustado	0,0973	-
Estatística F	3,82	-
Sig.	0,0003	-
Durbin-Watson	2,079	-
Teste LM de Breusch-Pagan	1,25	0,2635
Teste de Hausman	8,44	0,3917
Teste de Chow	0,79	0,8077
N	210	-

* significativo ao nível de 5%. ** significativo ao nível de 1%.

Fonte: Dados da Pesquisa.

De acordo com os dados da Tabela 4, verifica-se que o modelo apresenta um poder de explicação (R²) de 0,1319, ou seja, as variáveis independentes explicam 13,19% das perdas por *impairment* do *goodwill*. Já o R² ajustado com valor de 0,0973, próximo ao valor do R², representa que o poder de explicação do modelo é significativo (Fávero et al., 2009). O modelo, de modo geral, apresentou significância ao nível de 1%. Verifica-se que o *Durbin-Watson* ficou próximo a 2, o que indica que a independência dos erros é satisfeita e demonstra que inexistente autocorrelação entre os resíduos (Maroco, 2011).

A partir dos dados, nota-se que os fatores Unidade Geradora de Caixa (UGC) e *turnover* (TURN) apresentaram-se significantes ao nível de 5% e 1%, respectivamente, o que indica que esses fatores são determinantes para o reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill* nas empresas da amostra. Ambas as variáveis tiveram coeficientes positivos, dessa forma, infere-se que quanto maior o número de unidades geradoras de caixa e maior o *turnover*, maiores serão as perdas por *impairment* do *goodwill*.

Quanto às variáveis de incentivos ao gerenciamento de resultados no reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*, verificou-se que tanto a variável alavancagem (ALAV) como a mudança de gestão (MGEST) não se apresentaram significantes, o que indica que ambas não influenciam no reconhecimento das perdas por *impairment* nas empresas analisadas.

Com base nesses resultados, rejeita-se a hipótese **H₁**, tendo em vista que a variável *Book to Market* (BM) não apresentou relação significativa com o reconhecimento das perdas

por *impairment*, o que vai de encontro das considerações de Francis et al. (1996) e Jarva (2009), bem como dos resultados encontrados por Zang (2008) e Abughazaleh et al. (2011). Os autores destacam que organizações com maior BM são as que apresentam maiores perdas por *impairment*.

A hipótese **H₂** não foi rejeitada, por se verificar uma relação significativa e positiva entre a variável Unidade Geradora de Caixa (UGC) e o reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*, o que vai ao encontro do resultado de Schneider (2001), o qual infere que empresas com mais de uma UGC tem a tendência de realizar mais testes de imparidade. Os achados deste estudo também estão alinhados com o previsto por Abughazaleh et al. (2011), de que ao alocar a maior parte do ágio para as unidades geradoras de caixa que tenham valores recuperáveis menores do que seus valores contábeis, ocorre um aumento das perdas por *impairment* do *goodwill*.

O resultado demonstra que a hipótese **H₃** foi rejeitada, visto que a variável *turnover* (TURN) foi significativa e positiva em relação ao reconhecimento das perdas por *impairment*, enquanto esperava-se uma relação significativa e negativa. Diante disso, nota-se que este resultado não corrobora os achados de Abughazaleh et al. (2011), que encontraram sinal negativo nesta relação. Como justificativa para o resultado encontrado, pode-se inferir que empresas com maior volume de negócios tendem a ter mais ativos e, consequentemente, maiores perdas por *impairment*.

A variável variação no fluxo de caixa não foi significativa, rejeitando-se assim, a hipótese **H₄**, o que vai de encontro aos resultados de Abughazaleh et al. (2011), visto que a variação nos fluxos de caixa das empresas analisadas não acarretou na redução de perdas por *impairment* do *goodwill*.

A hipótese **H₅** também foi rejeitada, pelo fato de que a variável *goodwill* não se apresentou significativa em relação ao reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*, o que indica que empresas com maior quantidade de ativos não necessariamente estão reportando maiores perdas por *impairment* do *goodwill*, o que não corrobora os estudos de Zang (2008) e Abughazaleh et al. (2011).

A variação do ROA não demonstrou ser significativa com as perdas por *impairment* do *goodwill*, o que faz com que se rejeite a hipótese **H₆**, o que vai de encontro aos estudos de Francis et al. (1996), Rield (2004), Hayn e Hughes (2006), Zang (2008) e Abughazaleh et al. (2011).

As hipóteses **H₇** e **H₈** também foram rejeitadas, por não se constatar significância entre a alavancagem financeira (ALAV) e a mudança de gestão (MGEST) nas perdas por *impairment* do *goodwill*, como incentivo ao gerenciamento de resultados. A partir deste resultado, infere-se que a alavancagem e a mudança de gestão não representam incentivo ao gerenciamento de resultados nas empresas analisadas. No que diz respeito à alavancagem (ALAV), este resultado difere do encontrado por Zang (2008) e Abughazaleh et al. (2011). Já quanto à mudança de gestão (MGEST), difere dos resultados encontrados por Zang (2008) e Francis et al. (1996).

Os resultados do presente estudo se assemelham ao encontrado por Hayn e Hughes (2006), que verificaram poucas evidências do *impairment* do *goodwill* nas demonstrações financeiras. Da mesma forma, a presente pesquisa constatou que foram poucas as empresas que evidenciaram *impairment* do *goodwill*.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir do objetivo deste estudo, de verificar os determinantes do reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill*, realizou-se uma pesquisa descritiva, documental e

quantitativa, com dados das empresas listadas na Bolsa de Valores de São Paulo, no período de 2009 a 2013. A amostra do estudo totalizou 43 empresas, as quais divulgaram perdas por *impairment* do *goodwill* neste período. Para o tratamento e a análise dos dados utilizou-se análise em painel do tipo POLS no *software* STATA®.

Os resultados demonstraram que apenas os fatores Unidade Geradora de Caixa (UGC) e o *turnover* (TURN) foram significantes para determinar as perdas por *impairment* do *goodwill*. Este resultado indica que quanto maior a quantidade de UGC e maior o TURN, maiores foram as perdas por *impairment* do *goodwill* reconhecidas pelas empresas da amostra.

Empresas com várias UGC podem aumentar as perdas por *impairment* do *goodwill*, ao alocar a maior parte do ágio para as unidades geradoras de caixa que tenham valores recuperáveis menores do que seus valores contábeis (Abughazaleh et al., 2011). Já empresas com maior volume de negócios, devido a seu número de ativos, tendem a ter maiores perdas por *impairment* do *goodwill*. Dessa forma, a hipótese **H₂** não foi rejeitada. A hipótese **H₃** foi rejeitada, pois esperava-se uma relação significativa e negativa.

Os fatores *Book to Market*, variação no fluxo de caixa, *goodwill* e variação no ROA não apresentaram efeitos significativos nas empresas da amostra, levando à rejeição das hipóteses **H₁**, **H₄**, **H₅** e **H₆** do estudo.

As variáveis alavancagem e mudança de gestão, que poderiam representar incentivos ao gerenciamento de resultados no reconhecimento das perdas por *impairment* do *goodwill* não foram significativas, rejeitando-se assim, as hipóteses **H₇** e **H₈**. Esse achado indica que estas variáveis não se constituem incentivos ao gerenciamento de resultados por meio das perdas por *impairment* do *goodwill* nas empresas analisadas.

Diante disso, conclui-se, de modo geral, que diferentemente de estudos internacionais, as perdas por *impairment* do *goodwill* reconhecidas nas empresas analisadas não foram determinadas por fatores específicos, não sendo possível estabelecer motivações particulares que levaram essas empresas a reconhecer tais perdas.

Foram encontradas limitações para a execução deste estudo. A amostra se limitou apenas às empresas que em algum dos anos analisados divulgaram o valor das perdas por *impairment* do *goodwill*. Devido a isso, a amostra do estudo compreendeu apenas 43 empresas. Além disso, é possível que outros fatores determinantes para as perdas por *impairment* do *goodwill* não tenham sido considerados, o que abre a possibilidade de novos estudos nessa direção.

Sugere-se ainda a continuidade de estudos com o enfoque no gerenciamento de resultados, abrangendo outras contas em que há oportunidade de ocorrer o gerenciamento. Outra sugestão seria o desenvolvimento deste estudo com outra amostra, a fim de comparar os resultados, bem como a utilização de outros países.

REFERÊNCIAS

Abughazaleh, N. M., Al-Hares, O. M. & Roberts, C. (2011). Accounting discretion in goodwill impairments: UK evidence. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 22(3), 165-204.

Albani, P. C. & Almeida, J. E. F. de. (2012). Teste de Impairment de Ativos: Análise Comparativa da Evidenciação das Companhias Abertas Listadas no Novo Mercado por Setor da Economia e Auditorias. In: Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade, 9. São Paulo. *Anais...* USP.

Amaro, H. D., Bachmann, R. K. B. & Fonseca, M. W. (2013). Impairment e Alisamento de Resultados: Um Estudo em Companhias do Setor de Energia Elétrica Listadas na BM&FBOVESPA. In: XVI SEMEAD - Seminários em Administração, São Paulo. *Anais... SEMEAD*.

Assaf Neto, A. (2012). *Finanças corporativas e valor*. São Paulo: Atlas. 6. ed.

CPC. Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2014). Disponível em: <<http://cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos>>. Acesso em: 10 Mai. 2014.

_____. *Pronunciamento Técnico CPC 01 - Redução ao Valor Recuperável de Ativos*. (2014). Brasília, 06 de Agosto de 2010. Disponível em: <<http://cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=2>>. Acesso em: 10 Mai. 2014.

_____. *Pronunciamento Técnico CPC 15 – Combinação de Negócios*. (2014). Brasília, 06 de Agosto de 2010. Disponível em: <<http://cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=46>>. Acesso em: 10 Mai. 2014.

Duh, R.-R., Lee, W.-C. & Lin, C.-C. (2009). Reversing an impairment loss and earnings management: The role of corporate governance. *The International Journal of Accounting*, 44(2), 113-137.

Fávero, L. P., Belfiore, P., Silva, F. L. da & Chan, B. L. (2009). *Análise de Dados: modelagem multivariada para a tomada de decisões*. Rio de Janeiro: Elsevier.

Ferreira, J. A. S. (2005). *Finanças corporativas: conceitos e aplicações*. São Paulo: Pearson Prentice Hall.

Francis, J., Hanna J. D. & Vincent L. (1996). Causes and Effects of Discretionary Asset Write-Offs. *Journal of Accounting Research*, 34, 117-134.

Hayn, C. & Hughes, P. J. (2006). Leading indicators of goodwill impairment. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 21(3), 223-265.

Iudícibus, S., Martins, E., Gelbcke, E. R. & Santos, A. (2010). *Manual de Contabilidade Societária: Aplicável a todas as sociedades de acordo com as normas internacionais e do CPC*. São Paulo: Atlas.

Jarva, H. (2009). Do firms manage fair value estimates? An examination of SFAS 142 goodwill impairments. *Journal of Business Finance & Accounting*, 36(9-10), 1059-1086.

Lander, G. H. & Reinstein, A. (2003). Models to measure goodwill impairment. *International Advances in Economic Research*, 9(3), 227-232.

Li, Z., Shroff, P. K., Venkataraman, R. & Zhang, I. X. (2011). Causes and consequences of goodwill impairment losses. *Review of Accounting Studies*, 16(4), 745-778.

Machado, E. A., Cruz, A. P. C., Takamatsu, R. T. & Lima, G. A. S. F. de L. (2013). Evidências de Disclosure de valor recuperável de ativos em firmas listadas no mercado acionário brasileiro. *Revista Universo Contábil*, 9(1), 86-103.

Maroco, J. (2011). *Análise Estatística com o SPSS statistics*. Pero Pinheiro: Report Number. 5. ed.

Martinez, A. L. (2006). Minimizando a variabilidade dos resultados contábeis: estudo empírico do income smoothing no Brasil. *Revista Universo Contábil*, 2(1), 09-25.

Petersen, C. & Plenborg, T. (2010). How do firms implement impairment tests of goodwill? *Abacus*, 46(4), 419-446.

Riedl, E. J. (2004). An Examination of Long-Lived Asset Impairments. *The Accounting Review*, 79, 823-852.

Schneider, C. (2001). *Four Ways to Say Goodbye to Goodwill Amortisation: Expert Tips for Tackling the Impairment Test*. Disponível em: <<http://www.cfo.com/article.cfm/2997501?f=related>> Acesso em: 22 Mai. 2014.

Seetharaman, A., Sreenivasan, J., Sudha, R. & Yee, T. Y. (2006). Managing impairment of goodwill. *Journal of Intellectual Capital*, 7(3), 338-353.

Souza, M. M. de, Borba, J. A. & Zandonai, F. (2011). Evidenciação da perda no valor recuperável de ativos nas demonstrações contábeis: uma verificação nas empresas de capital aberto brasileiras. *Contabilidade Vista & Revista*, 22(2), 67-91.

Zang, Y. (2008). Discretionary behavior with respect to the adoption of SFAS no. 142 and the behavior of security prices. *Review of Accounting and Finance*, 7(1), 38-68.